

“PROCESOS DE GESTIÓN INMOBILIARIA RG”

ES EFICIENCIA

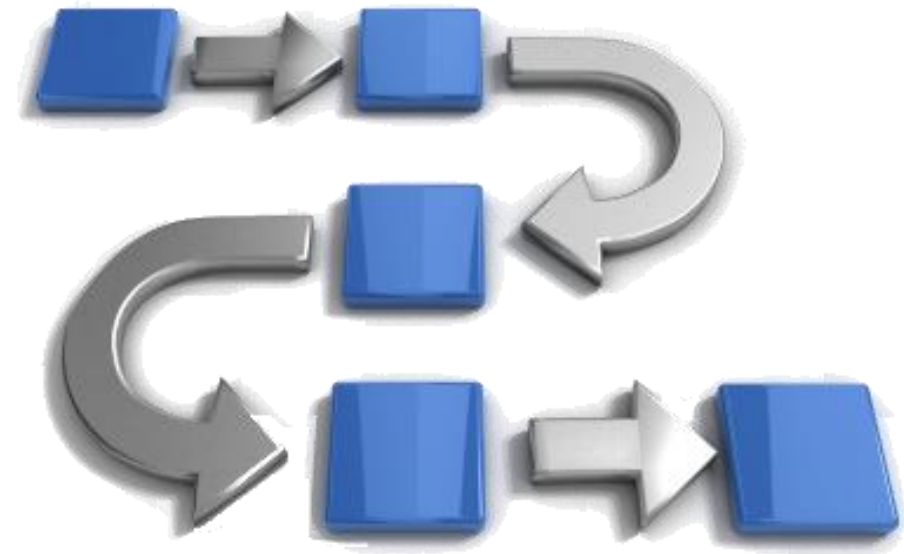


Pero primero definamos Procesos:



1. Es el conjunto de actuaciones, decisiones, actividades y tareas

2. Que se encadenan de forma secuencial y ordenada



3. *Para conseguir un resultado*



4. *Que en nuestro caso satisfaga plenamente las necesidades de nuestros clientes.*

¿PORQUÉ TRABAJAR CON PROCESOS DE GESTIÓN INMOBILIARIA RG?



POR QUE SE ENCUENTRA BASADO EN LA EFICIENCIA LOS PROCESOS DE GESTIÓN INMOBILIARIA **RG** SON DE MUY FÁCIL APRENDIZAJE



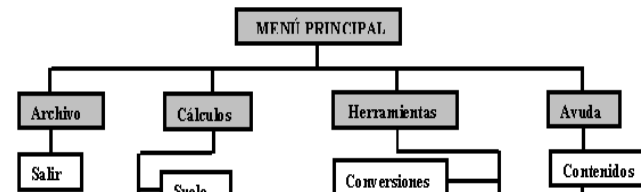
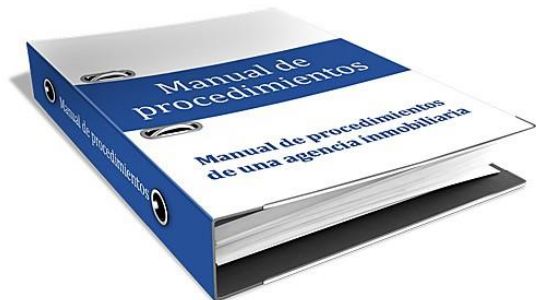


Cada uno de los diferentes “**Procesos de Gestión Inmobiliaria RG**” está claramente identificado



Estructurado, diseñado y presentado en módulos de muy fácil comprensión, con sus respectivas herramientas de aprendizaje como son:

Sub-procesos, manuales, guiones, brochures, etc.



RESULTS

Excellent



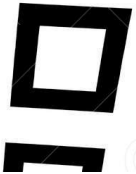
good



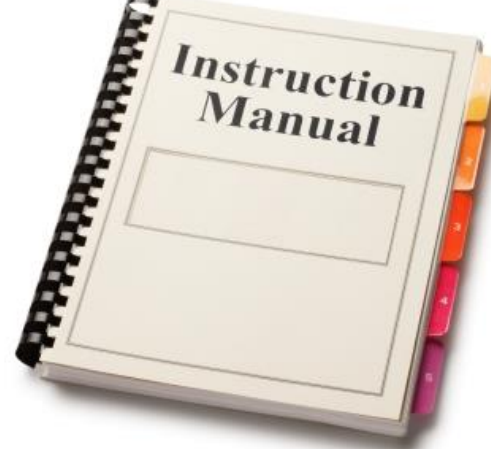
Satisfactory



poor



Convirtiendo a cada unidad de estudio en una práctica herramienta que permite capacitar rápidamente a gerentes, supervisores y agentes con **excelentes** resultados.

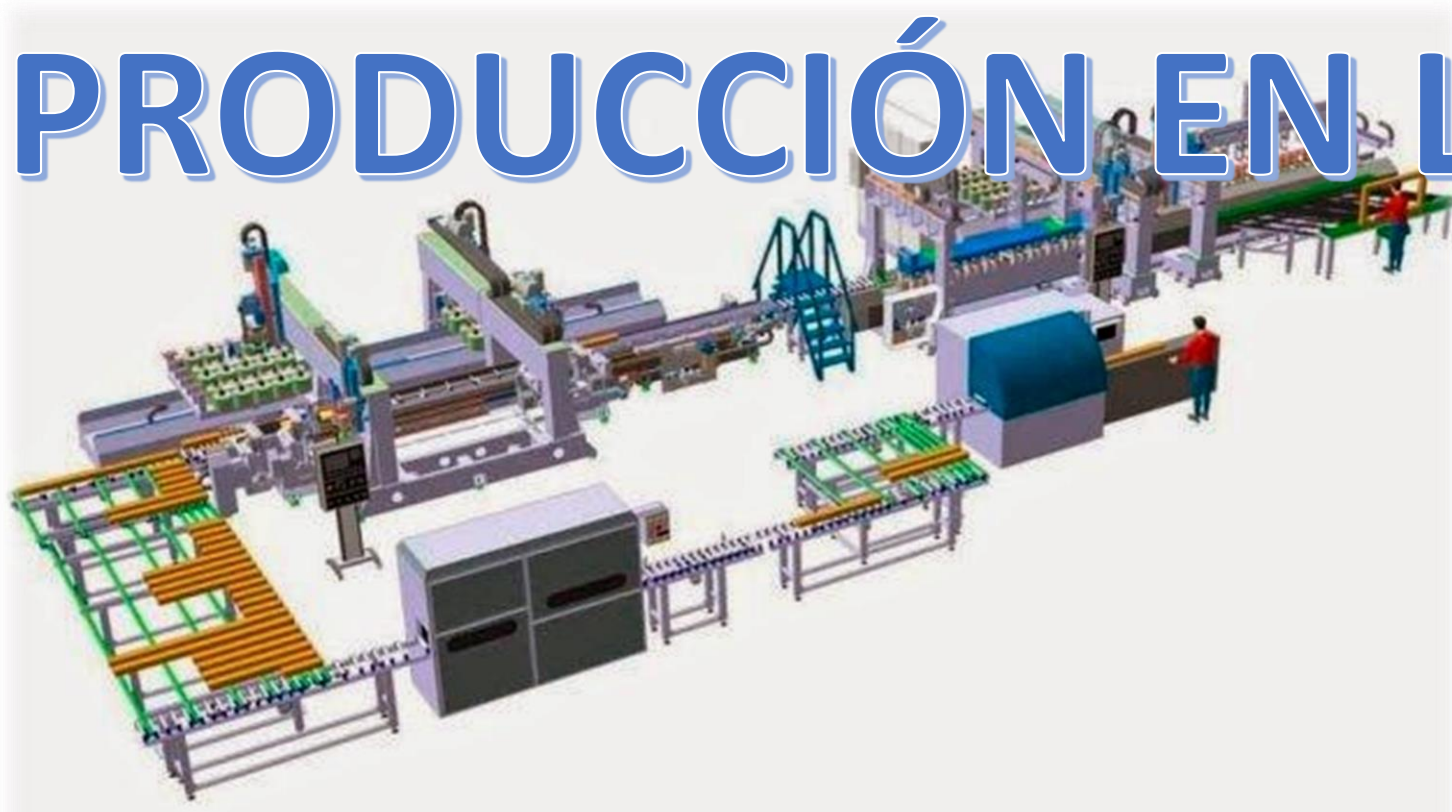


Entendamos cada procesos como una parte secuencial de un todo, por ello:

"UN AGENTE O AGENCIA SERÁ TAN EFICIENTE COMO EL MÁS DÉBIL DE SUS PROCESOS"



DEBEMOS COMPRENDER QUE NUESTRO TRABAJO ES COMO UNA PRODUCCIÓN EN LÍNEA



Y PRIMERO DEBEMOS IDENTIFICAR LOS PROCESOS QUE MANEJA UNA AGENCIA O AGENTE

(PUEDEN VARIAR EN BASE A POLÍTICAS)

RG **PROCESOS DE GESTIÓN INMOBILIARIA RG**

& Asociados



PROSPECCIÓN

Geográfica o
Demográfica



**LLAMADA
TELFÓNICA**



**1ra
ENTREVISTA**



ANÁLISIS

**RECHAZA O
EXCLUSIVA**



**2da
ENTREVISTA**



HOME STAGER

**ESTUDIO
TÍTULOS**



MARKETING



INFORMES



**PRESENTAR
PROPIEDAD**



NEGOCIAR



VENTAS



FIDELIZACIÓN

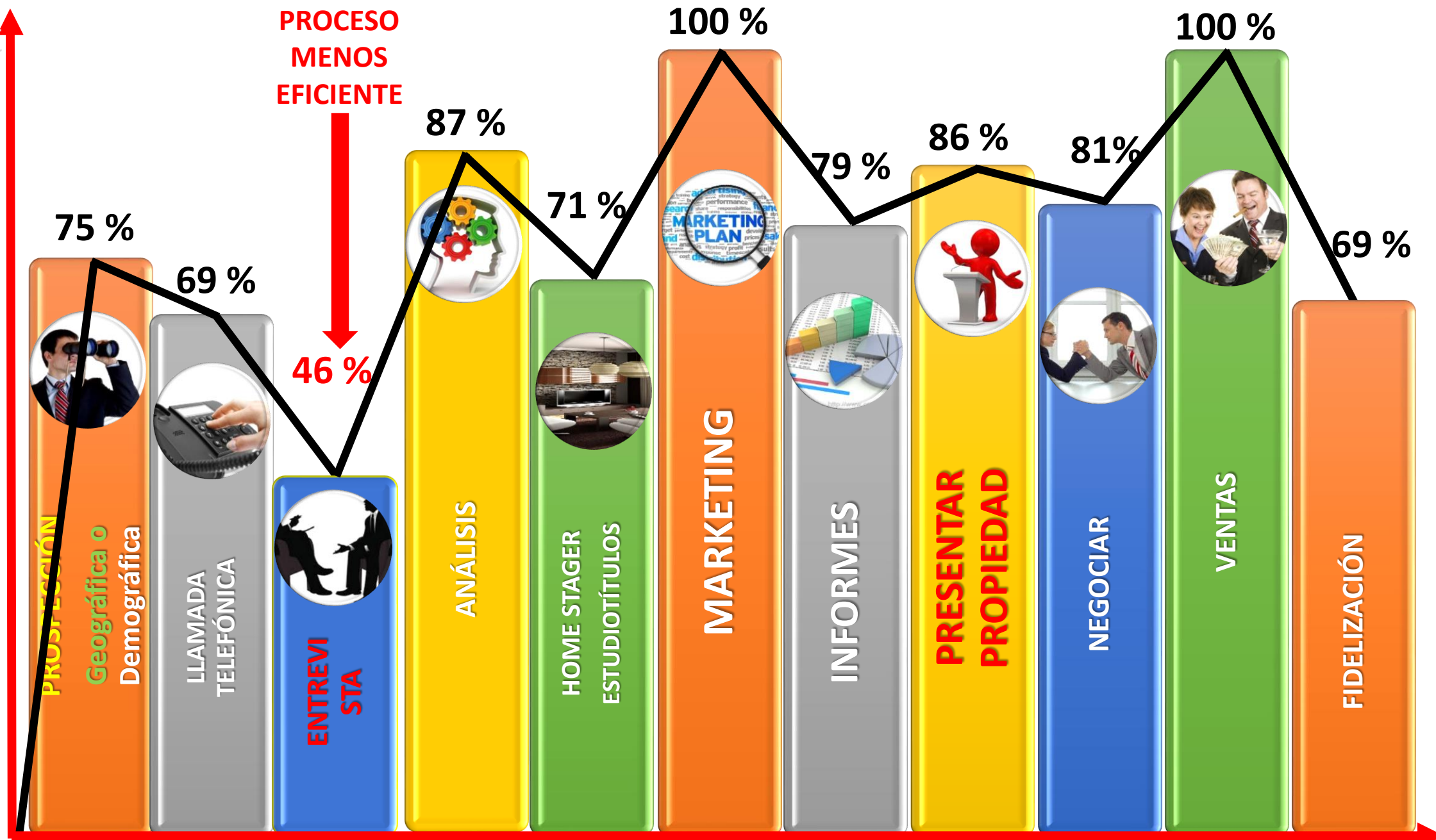
UN AGENTE O UNA AGENCIA
SON MÁS EFICIENTES EN
ALGUNOS PROCESOS QUE EN
OTROS



LOS NIVELES DE EFICIENCIA SE
CALCULAN MEDIANTE
“RATIOS DE CONVERTIBILIDAD”

Y LOS RESULTADOS SE REFLEJAN EN
UNA GRÁFICA COMO LA SIGUIENTE

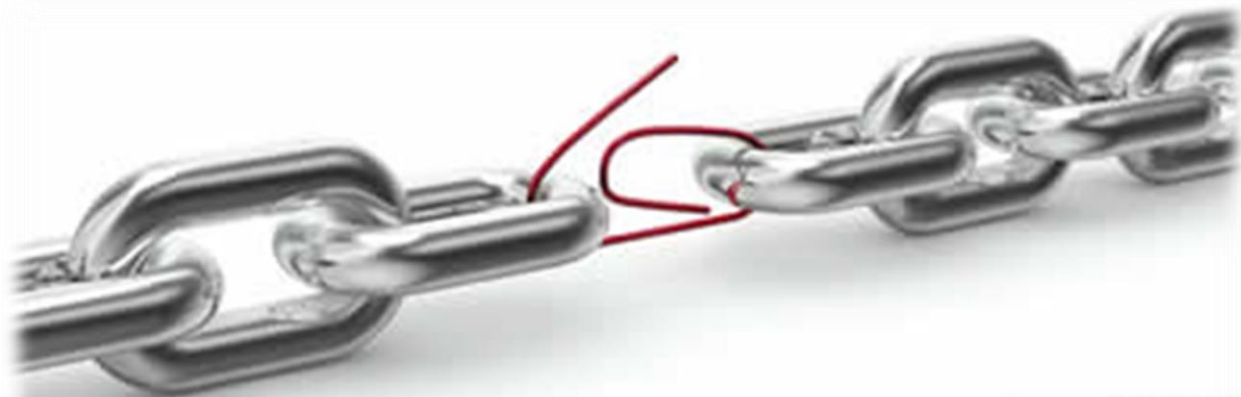
% EFICIENCIA



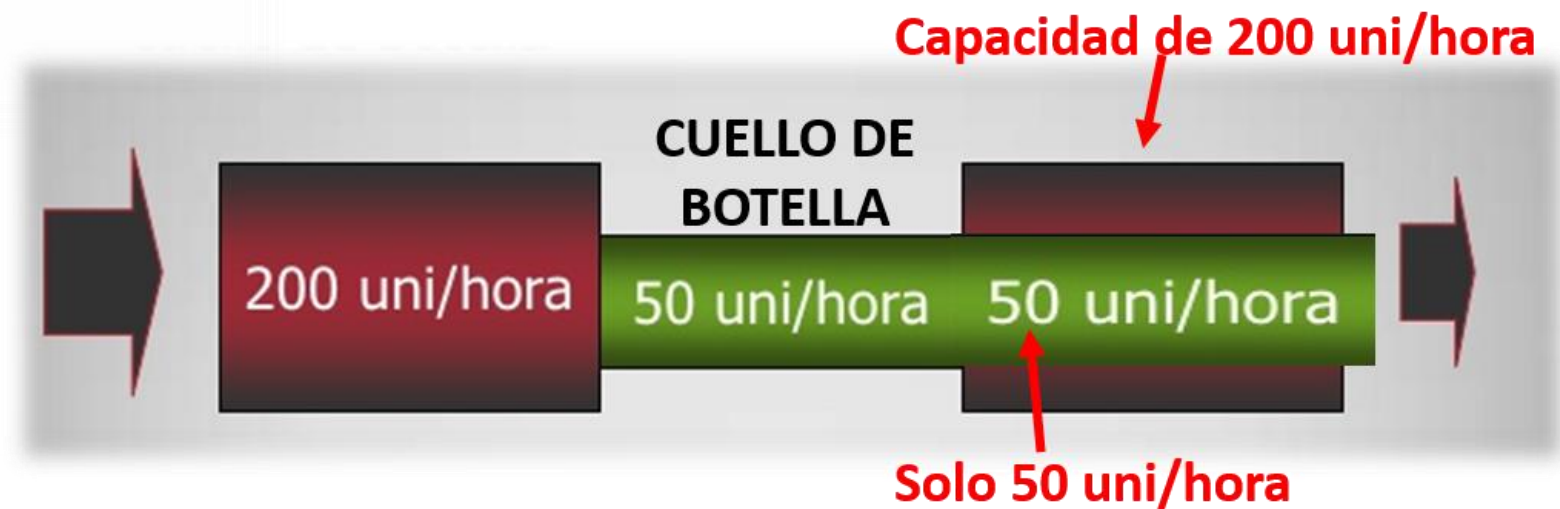
PROCESOS

PODEMOS VER CLARAMENTE QUE EN
EL PROCESO DE ENTREVISTA
SE OBTIENE UN 46% DE EFICIENCIA
ESTE PROCESO PONE “TOPE” A TODA
LA CAPACIDAD PRODUCTIVA DE LA
LÍNEA

**POR QUE UNA AGENCIA O
AGENTE SERÁ TAN
PRODUCTIVO COMO EL MÁS
DÉBIL DE SUS PROCESOS**



**GENERANDO UN
“CUELLO DE BOTELLA”**



**NO IMPORTA CUAN BUENO SE
PUEDA SER EN LOS PROCESOS
ANTERIORES O POSTERIORES
SE REDUCE LA CAPACIDAD
PRODUCTIVA DE TODA LA
LÍNEA AL 46%**

CAPACIDAD PRODUCTIVA TEÓRICA



CAPACIDAD PRODUCTIVA REAL

LA LÍNEA PRODUCTIVA CAE AL NIVEL DEL PROCESO
MENOS EFICIENTE, EN ESTE CASO “ENTREVISTA”

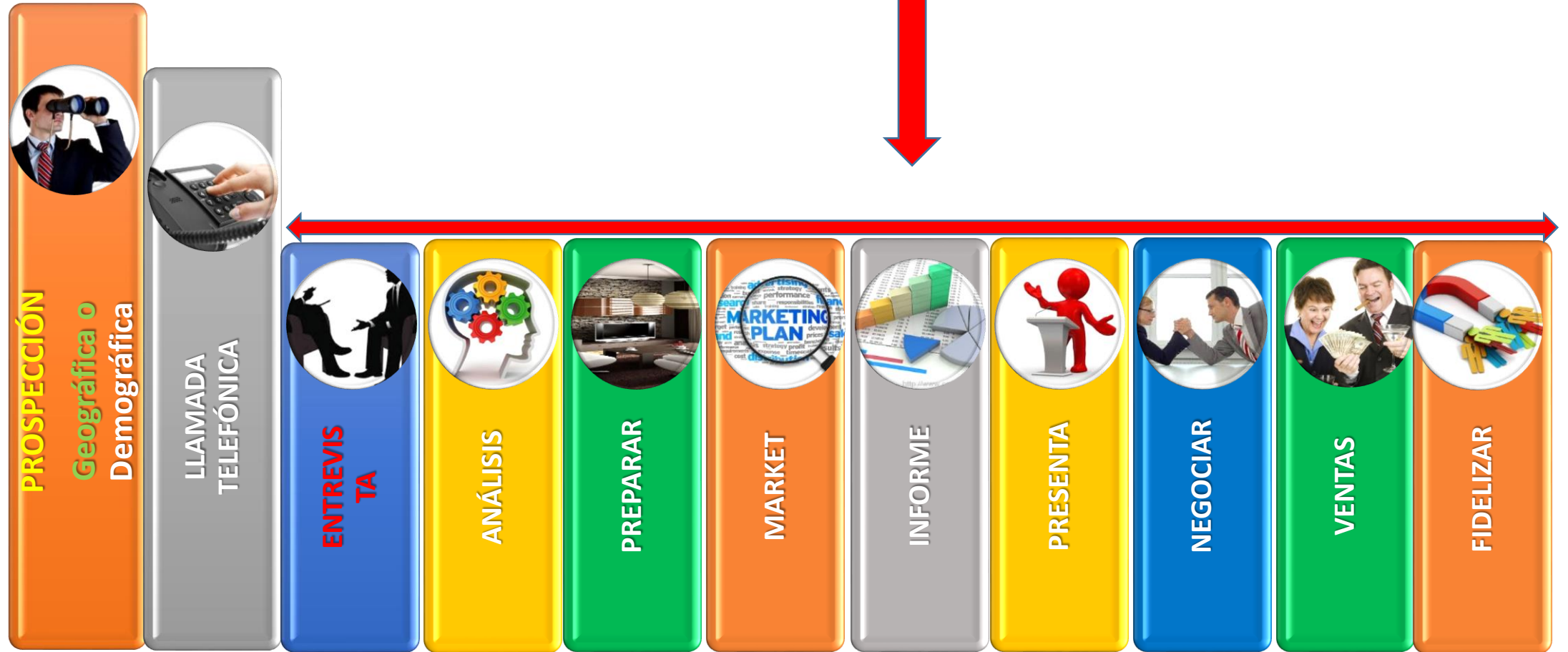
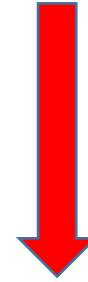


EL PASO A SEGUIR ES CAPACITAR EN EL PROCESO DE ENTREVISTA



PARA QUE ALCANCE
NIVELES NORMALES DE
PRODUCCIÓN

PASANDO DE AQUÍ



AQUÍ

(LIBERANDO PRODUCCIÓN)



**NIVELADO EL PROCESO DE
ENTREVISTA PASAMOS A
CAPACITAR AL SIGUIENTE
PROCESO MÁS DÉBIL,
QUE EN ESTE CASO ES LA
“LLAMADA TELEFÓNICA”**

PASANDO NUEVAMENTE DE AQUÍ





**Y ASÍ SUCEATIVAMENTE HASTA
ALCANZAR UNA LÍNEA
NIVELADA DE PRODUCCIÓN**

COMO ESTA



**ALCANZANDO EL MÁXIMO
POTENCIAL EN CUANTO A
EFICIENCIA EN LOS PROCESOS,
AUMENTANDO
SUSTANCIALMENTE LA
PRODUCTIVIDAD**

BENEFICIOS

De los Procesos de Gestión Inmobiliaria **RG**

- Permite al mismo agente y agencia evaluarse permanentemente de manera objetiva a través de "Ratios de Convertibilidad", identificando claramente en que "PROCESO" tiene dificultad, se le corrige y aumenta su productividad, obteniendo:



BENEFICIOS

De los Procesos de Gestión Inmobiliaria **RG**:

- Vender propiedades en menos tiempo,
- Captar mejores propiedades y
- Ganar más



+BENEFICIOS

- Mejorar sustancialmente la EFICIENCIA en tu agencia, ya que tú y tu equipo liberan tiempo para dedicarse a las labores más productivas,
- Facilita y acorta el periodo de aprendizaje de tus nuevos agentes.



+BENEFICIOS

- Los agentes nuevos venden más rápido (menor deserción),



- Mejora el flujo de información con tus agentes, entre tus agentes, y con tus clientes (todos hablan el mismo idioma),



+BENEFICIOS

- Con procesos claros disminuyen sustancialmente los conflictos dentro de tu equipo (reglas claras),



- Mejora tu proceso de selección, inducción, capacitación de agentes,

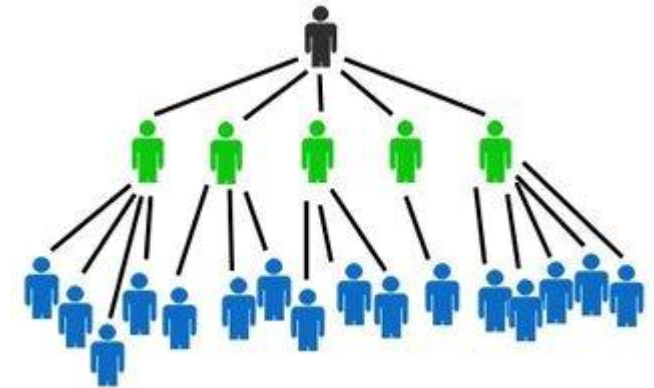
+ BENEFICIOS

- Te permite desarrollar un "Plan de Carrera",
- Mejoras la calidad de atención y servicios ofrecidos a tus clientes internos y externos,



+ BENEFICIOS

- Fidelizas a tus mejores agentes,
- Generas las dos "Rs" más importantes de la fidelización, clientes que "REGRESAN" y que además te "REFIEREN" más clientes,
Etc.



Y si además:

Damos un servicio en el que cada parte del proceso se ajusta a la realidad particular de cada caso, y que está perfectamente alineado con las necesidades y objetivos de nuestros clientes.



Brindándole un servicio diferenciado y personalizado, con un estilo de trabajo diseñado y aplicado a su medida; serio, ético, y profesional.



A partir de ese momento
estableceremos una relación
“GANA GANA”

Y pasamos a convertirnos en su

SOCIO ESTRATÉGICO



“Procesos de Gestión Inmobiliaria RG”

Están diseñados para que un agente o agencia aprenda a trabajar:

- En exclusiva
- Al 5% y
- Por mínimo 180 días

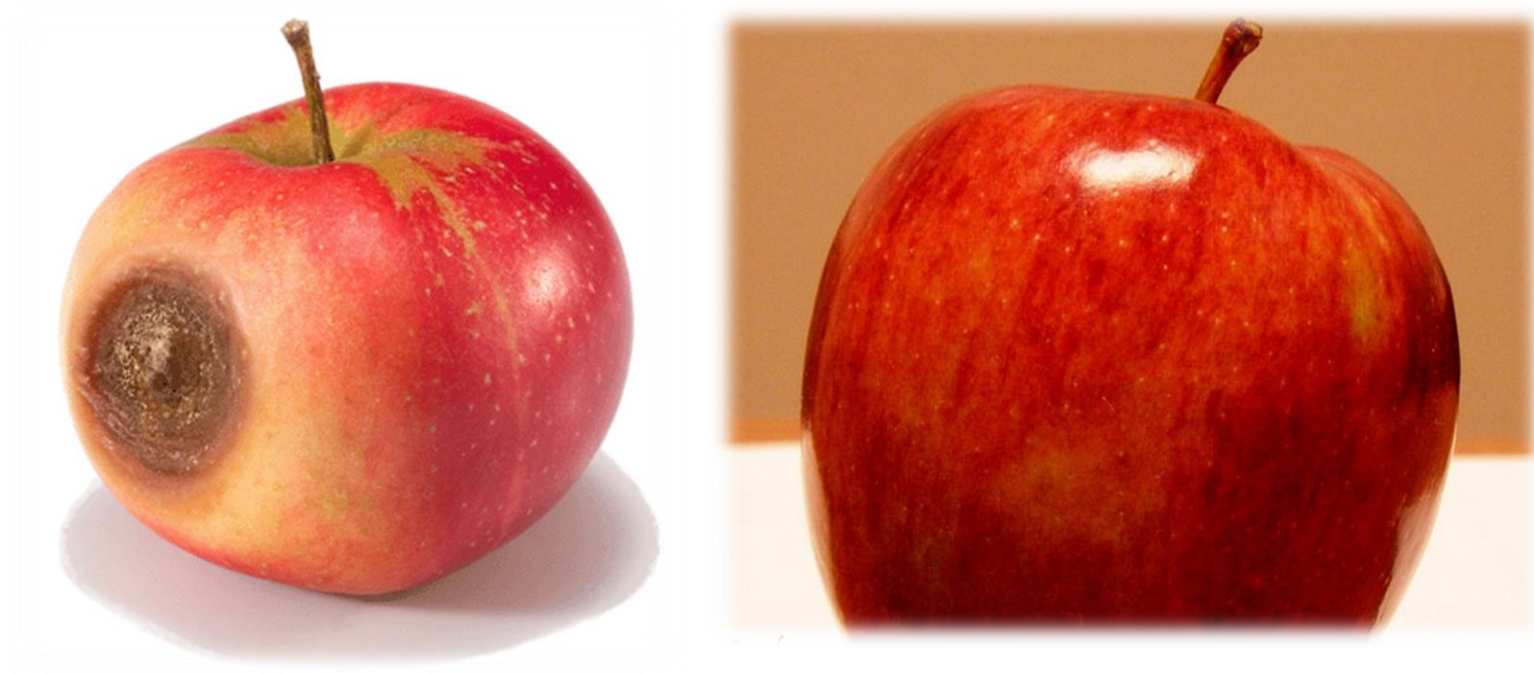


**NUESTRO TRABAJO
DEBE ESTAR BASADO EN**

CALIDAD NO CANTIDAD



Y SELECCIÓN



QUÉDATE CON LAS QUE REALMENTE
SE VAN A VENDER

RUBÉN GIRALT MONTES

Desarrollador de los

***“PROCESOS DE GESTIÓN
INMOBILIARIA RG”***



www.rgsocios.com

Whatsapp +51 955 793 271

